

Klíčem ke stavebním zakázkám jsou osobní kontakty



Author: SF/pb | Published: 28.05.2013

Využívání personálních vazeb v zájmu získání dnes nedostatkové práce, resp. zakázek potvrzuje 97 % ředitelů stavebních firem - a považují je za vůbec nejužitečnější zdroj zakázek. Hodnocení užitečnosti a efektivity „oficiálních“ výběrových řízení sice oproti minulému roku vzrostlo, ale osobní kontakty jsou ceněny nepoměrně výše. Pohled do jednotlivých segmentů trhu, tj. rozdělení na způsoby využívané velkými nebo naopak malými firmami, ovšem ukazuje na jisté rozdíly.

Rozhoduje časový faktor

V čem se ale oba zmíněné segmenty shodují, je „valuace“ informačních zdrojů. Jak velké, tak střední a malé společnosti za nejužitečnější zdroj informací o připravovaných zakázkách uvádějí právě zmíněné osobní kontakty. S výrazným odstupem pak následují veřejné věstníky, když další zdroje jsou již hodnoceny jako spíše neefektivní (informace poskytují zpravidla již pozdě). Čas získání informace o potenciální zakázce přitom podle respondentů ankety CEEC Research hraje klíčovou roli a právě osobní kontakty ji přinášejí podstatně dříve než jiné zdroje a umožňují tak dobře se připravit. V některých případech třeba umožní i stavební firmě zapojit se do přípravy projektu a přizpůsobit ho svým technologiím nebo prostě díky tomu mít lepší přehled o detailech projektu a na základě toho připravit lepší nabídku, což dne znamená s nižšími náklady. Vzhledem k tomu, že se firmy snaží podávat co nejvíce nabídek, aby zvýšily svou úspěšnost při získávání zakázek, a mají tak omezený prostor pro kvalitní přípravu, může být právě tento předstih a kvalitní informační základ tím, co dělí vítězství a neúspěch ve výběrovém řízení, případně rozdílem mezi realizací zisku nebo ztráty u získané zakázky.

Velcí mají předstih

Jak ukazují výsledky citované analýzy, podíl zakázek, o kterých firmy mají informace ještě před jejich oficiálním vyhlášením, je největší u velkých společností (v průměru 65 %), naopak střední a malé firmy mají tyto takové informace podstatně méně často (24 %). „Jedná se ale o dvojsečnou zbraň. Na straně jedné, může, ať již oficiální nebo neoficiální spolupráce investora a stavební firmy, pomoci lépe zakázku připravit pro výběrové řízení, na straně druhé může ale také způsobit zvýhodnění jednoho uchazeče oproti

ostatním,“ uvádí Jiří Vacek z CEEC Research. Pokud se neberou v potaz projekty, které se připravují v řádech let (jde zejména o velké veřejné zakázky na dopravní infrastrukturu), průměrná doba tohoto informačního předstihu (tedy získání podkladů před zahájením výběrového řízení) je 5,2 měsíce v případě veřejných zakázek a 4,2 měsíce u zakázek privátních. Nejlépe jsou na tom i z tohoto hlediska opět velké společnosti - v průměru mají potřebné informace o osm měsíců před zahájením výběrového řízení.

Problém nejnižší ceny

Hlavní rozdíly mezi výběrovými řízeními veřejného a soukromého sektoru spočívají podle ředitelů domácích stavebních společností v tom, že druhá, jsou zpravidla lépe připravená, zahrnují více výběrových kol, také si v průběhu výběrového řízení nechají privátní investoři častěji poradit, jak lépe a efektivněji danou stavbu realizovat, tj. změnit původní záměr realizace, pokud to povede k lepšímu řešení. Naopak veřejný investor se v řadě případů takový postup odmítá, aby nebyl nařčen z podjatosti nebo korupce, a to i v případech, kdy by změny mohly být ku prospěchu věci, resp. projektu. Přestože i soukromí zadavatelé usilují o nejnižší cenu, před rozhodnutí posoudí, jestli za nabízenou cenu je vůbec možné požadované dílo realizovat, a hodnotí i to, zda-li je zájemce o zakázku schopen ji realizovat. A pokud tomu tak není, není problém zakázku zadat druhému nebo dalšímu v pořadí. Naopak veřejný investor z výše uvedených důvodů zpravidla radši vybere i zájemce, o jehož kvalitách není zcela přesvědčen, ale nabídl nejnižší cenu. „Výběr dle kritéria nejnižší ceny je typickým problémem. Je pravda, že při detailní definici kvalitativních předpokladů je možné soutěžit pouze podle cenového kritéria, v praxi je ale každá zakázka individuální a odpovídající definice kvalitativních předpokladů je problematická,“ uvádí Pavel Kliment, partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti, KPMG Česká republika.

Nízké ceny už ohrožují bezpečnost?

K analýze CEEC je na místě dodat pár dalších údajů. Především je domácí stavebnictví v už pět let trvající recesi (ostatní sektory české ekonomiky jsou na tom lépe) a přinejmenším ještě letos v ní bude. Výsledkem toho je, že řada menších firem z trhu odešla, zatímco „přeživší“ vedou ostrý cenový boj. Tuzemští developeri odhadují, že v posledních pěti letech ceny stavebních prací klesly o 20 - 30 %. Ještě hůře jsou na tom architekti a projektanti. Cena přípravy stavebních projektů se dnes podle údajů ČKAIT a ČKA pohybuje okolo 30 % (!), když výjimkou nejsou ani nabídky práce za pouhých 10 % odhadované reálné hodnoty. Také proto (jakkoli se samozřejmě jedná i o nátlak na vládu a veřejný sektor vůbec) dnes hlavně dvě zmíněné organizace volají po vytvoření institutu „bezpečných“ cen, protože jejich současná nízká úroveň už může vyvolat i bezpečnostní problémy.

Výzvy jsou to zatím marné a bohužel také trvá lpění zadavatelů veřejného sektoru na kritériu nejnižší ceny jako vposledku jediného vodítka pro výběr vítěze výběrových řízení. Tato praxe trvá, jakkoli vláda i ministr Jankovský odbornou veřejnost opakovaně ujišťují, že takový záměr zákonodárce při novelizaci zákona o veřejných zakázkách neměl: prioritou má být věcná i ekonomická smysluplnost každého projektu. Bez ohledu na výše uvedené skutečnosti jedním ze zásadních neduhů chronického rázu je pro české stavebnictví přílišná závislost na veřejném sektoru. Zakázky státních a samosprávných institucí u nás standardně představují 50 % produkce celého stavebního sektoru, zatímco například v Německu jejich podíl činí jen 15 %.

Kvartální analýza českého stavebnictví, kterou už od roku provádí společnost CEEC Research, je založena na strukturovaných telefonických rozhovorech s vybraným vzorkem managementu 100 stavebních společností. Rozhovory, které uvádí poslední výzkum, proběhly v dubnu a květnu 2013. celosvětové síť KPMG je právně samostatná a oddělená jednotka a tak se označuje. Kompletní text bude zveřejněna 30. května na webových stránkách CEEC Research www.ceec.eu.

Foto: [SXC](#)

28.05.2013 08:00, SF/pb